FICHE PRATIQUE

Par Aurélien Charanton, France active

# Calculer le prix

La prestation de service peut se définir comme un travail ou un service qu'une association s'engage à réaliser au profit d'un tiers en contrepartie du versement d'une rémunération. Pour la valoriser à son juste prix, il faut tenir compte de l'ensemble des coûts supportés par la structure et prévoir une marge permettant à l'association de financer ses actions futures.




## Lister les charges fixes et les charges variables

Comme leur nom l'indique, les charges fixes sont celles qui ne varient pas en fonction du niveau d'activité de l'association (loyer, abonnements, salaires des permanents...). Les charges variables, elles, sont proportionnelles à l'activité fournie ou aux quantités produites (matières premières, déplacements, vacataires...). Il ne faut prendre en compte que la quote-part de charges fixes réellement liée à l'activité concernée. L'association doit donc disposer d'une comptabilité analytique (voir encadré) lui permettant d'affecter précisément ses charges en fonction des différentes activités. La dotation aux amortissements doit également être prise en compte. Il s'agit d'une dépense non monétaire mais c'est une charge réelle puisqu'elle prend en compte l'usage d'un bien en vue de financer son renouvellement. Jusqu'à aujourd'hui, les financeurs publics, et particulièrement l'Europe, ne la prenaient pas en compte. Depuis la nouvelle programmation des fonds européens, cette dépense est désormais considérée.




## Calculer le seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité peut être défini comme le volume minimum de recettes à réaliser pour atteindre l'équilibre économique, ou encore le prix de vente à fixer selon le niveau d'activité prévu. Le recours à une telle analyse est utile pour répondre à un appel à projets ou à évaluer le coût d'une prestation en vue d'une facturation, ou pour certains types de services requérant la mise en œuvre d'une politique tarifaire spécifique.

Le seuil de rentabilité se calcule de la manière suivante :

$$\text{Seuil de rentabilité (SR)} = \frac{\text{Charges fixes}}{\text{(Taux de marge sur Charges variables)}}$$

$$\text{Taux de marge sur Charges variables} = \frac{\text{Marge sur Charges variables (MCV)}}{\text{Chiffres d'affaires (CA)}}$$

**Marge sur Charges variables = Chiffres d'affaires - Charges variables**

# d'une prestation



## Étape 3 Arbitrer entre prix et volume de « vente »

**• Méthode 1**

En partant des hypothèses suivantes :
- Prix de vente : **5** euros ;
  nombre d'unités vendues : **60**,
  soit un Chiffre d'affaires (CA) prévisionnel de **5 X 60 = 300** euros.
- Montant des Charges fixes (CF : loyer, etc.) : **150** euros.
- Montant des Charges variables (CV : matières premières, etc.) :
  **3** euros/unité = **180** euros.

Le Seuil de rentabilité (SR) est atteint lorsque le CA permet d'absorber les charges :
CA - (CF + CV) doit être supérieur ou égal à **0**.
Il faut donc que le CA soit égal ou supérieur à **330** euros.
Par conséquent, à quantité égale,
le prix de vente devra être augmenté et fixé à :

$$\frac{330}{60} = 5{,}50 \text{ euros}$$

**Questions à se poser :**
Ce prix, est-il réaliste ? Acceptable pour les bénéficiaires ou partenaires financiers ?

**• Méthode 2**

Le SR est atteint lorsque la Marge sur Charges variables (MCV) est égale aux CF.
Pour cela, on calcule le pourcentage du CA qui permet de les absorber : le taux de MCV.

$$SR = \frac{150}{[(300 - 180)/300]} = 375$$

Le CA à atteindre est donc de **375** euros.
Par conséquent, à prix unitaire inchangé, le nombre d'unités à vendre devra être augmenté :

$$\frac{375}{5} = 75 \text{ unités}$$

**Questions à se poser :**
L'association est-elle en mesure de réaliser ce volume à charges fixes constantes ? Y a-t-il une demande suffisante des bénéficiaires et/ou partenaires ?
La détermination du prix est donc une démarche itérative : un aller-retour entre différentes hypothèses et les réalités de l'association et son environnement.

### QUEL RÉGIME D'IMPOSITION ?

Lorsqu'une association exerce plusieurs activités, il est important qu'elle puisse déterminer si chacune d'entre elles est bénéficiaire ou déficitaire et si elle ne dépasse pas le seuil de franchise d'impôts commerciaux.
Ce seuil est conditionné par 3 critères cumulatifs :
- la gestion de l'association doit être désintéressée ;
- les activités lucratives de l'association doivent être marginales par rapport aux activités non lucratives ;
- le montant généré par l'activité lucrative par année civile ne doit pas dépasser 60 540 € (seuil 2015).

• Les structures respectant les deux premiers critères mais dépassant le seuil des 60 540 € perdent le bénéfice de l'exonération totale. Pour leur permettre de dissocier leurs activités, elles devront soit mettre en place un système de sectorisation en compartimentant leur(s) activité(s) lucratives, soit créer une structure juridiquement distincte de l'association afin de gérer les deux dimensions ; c'est ce que l'on appelle la filialisation.